

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE

Hedef Fiyat Analizi ve Tedarikçi Değerlendirmesi

FİRMA BAZLI MAKİNE ÖĞRENMESİ YAZILIMI



HEDEF FİYATLAMAMANIN KULLANIM ALANLARI VE KATKILARI



Hedef Fiyat (Should Price) Nedir?

"Hedef Fiyat", tedarik edilecek ürünlerin toplam maliyetinin öngörüsüdür. Her bir tedarikçi için güncel maliyet değişimleri, işçilik, malzeme, genel gider ve kar marjı gibi çok sayıda faktörün hesaba katılarak günümüz koşulları için hesaplanması ile elde edilir.

Firma bazlı hedef fiyat nedir?

Her bir tedarikçi için tedarikçinin maliyet karakteristiğini yansıtan yüksek doğrulukta (>%90) hedef fiyat hesaplamasıdır.

Firma bazlı hedef fiyat neden önemlidir?

Her tedarikçinin tecrübe, altyapı, insan kaynağı ve hammadde alım gücü gibi faktörler nedeni ile farklı maliyetlerde üretim yapmaktadır. Bu nedenle her tedarikçiden aynı maliyeti beklemek doğru olmayacaktır.

Firma bazlı hedef fiyat nasıl hesaplanabilir?

Her tedarikçinin daha önceki üretim verileri üzerinden makine öğrenmesi yöntemleri ile firma bazlı fiyat modellerinin oluşturulması mümkündür.



SATIN ALMADA HEDEF FİYAT NASIL KULLANILIR?

Tedarik zinciri yönetiminde, tedarik edilecek ürünlerin hedef satın alma fiyatına sahip olarak;

- Daha teklifler gelmeden her üretici için karşılaştırılacak ayrı ayrı baz fiyatlar elde etmiş olursunuz.
- Daha önceki tedariklerde benzer üretimleri hangi firmaların yaptığını belirleyerek referans olarak kullanabilirsiniz.

ESKİ TEDARİKLERDEN REFERANSLAR NEDEN ÖNEMLİDİR?

Tedarikçiler arasında bazı firmalar benzer üretimleri yapmış olabilir. Bu durumda tedarik riskinin en aza indirilmesi için bu tedarikçilerin belirlenmesi önemlidir. Bu firmaların belirlenmesi ile en düşük riskli tedarikçi seçimi yapılabilmektedir.

TUTARSIZ TEKLİFLERİN YÖNETİMİ

Aynı ister dokümanı üç farklı tedarikçiye gönderildiğinde, fiyat tekliflerinde +/-30% oranında bir sapma meydana geldiği görülebilmektedir.

Bu belirsizlik ölçeğinde, firma bazlı hedef fiyat modeli, doğru ve uygun maliyetli tedarikçi seçimi için kilit bir katkı sunar.

Bir ürünün arkasındaki sayısız maliyet etkenini analiz etmek, güncel maliyet değişimlerini hesaplamaya dahil etmek, tedarikçilerin benzer ürünlerdeki tecrübeleri ile desteklemek, bileşen düzeyindeki en belirgin maliyet etkenlerini belirlemek ancak yapay zeka algoritmaları ile mümkün olmaktadır.

Algoritma çıktılarını gerçek örnekler ile desteklenmesi önemlidir.

ÜRÜN MALİYETİNİ AZALTMAK İÇİN TEDARİKÇİLERLE NASIL İŞBİRLİĞİ YAPILIR?

GEÇMİŞ ÜRETİM VERİLERİNİN ÖNGÖRÜLER İÇİN KULLANILMASI

TEDARİKÇİLERLE İŞBİRLİĞİ

Ayrıntılı maliyet tahminleri, bir tedarikçiyi olması **gerekenden farklı** bir fiyata sahip olduğunda fark etmek ve fiyatın neden bu kadar farklı olduğunu araştırmada yardımcı olur.

Standart maliyet azaltma hedeflerinden uzaklaşarak işbirlikçi bir müzakere yaklaşımı ile tedarikçiler teşvik edilir.

Benzer üretim fiyatları, maliyet değişimlerinin etkisi gibi unsurlar dahil edilerek yapılacak fiyat hesaplaması aynı zamanda sürdürülebilir bir tedarik zincirine olanak sağlar.



ÜRÜN MALİYETİNİ AZALTMAK İÇİN FİRMA İÇİNDE NELER YAPILABİLİR?

MALİYET PARAMETRELERİNİN OPTİMİZASYON İÇİN KULLANILMASI

Parametrelerin Maliyete Etkisinin İncelenmesi

Birçok farklı tasarımda yüz binlerce farklı bileşen için girdi maliyetlerini ölçerek, aykırı değerleri tespit etmek, yeniden bütçe ayarlaması ve/veya yeniden mühendislik için kullanılabilir.

Parametrelerin maliyete etkisi çalışması, hangi parametrenin maliyeti en fazla etkilediğini inceler. Bu alanlarda, küçük bir maliyet düşüşüne ulaşmak bile önemli miktarda maliyet tasarrufu sağlayabilir.



MALİYET ETKİN TASARIM (DESIGN-TO-COST)

Maliyet etkin tasarım (MET), ürün geliştirme ve üretim maliyetlerini kontrol etmeye yönelik sistematik bir yaklaşımdır. Maliyetlerin en erken konsept kararlarından itibaren ürünün her aşamasında incelenmesidir. Sonradan yapılacak üretim maliyetlerinin azaltılması çalışması hem çok daha az etkili ve hem de maliyetli olacaktır.

Maliyet etkin tasarım, bir ürünün tam olarak tanımlanmış bir maliyete ulaşacağı anlamına gelmemekte, "maliyeti ürün geliştirme faaliyetlerinizde bir tasarım parametresi olarak ele almak" anlamına gelmektedir. Bir başka deyişle trade-off parametrelerinden biri olarak ele alınmaktadır.

Hedef Fiyat Hesaplarken Dikkat Edilmesi Gerekenler

GÜVENİLİRLİK

Hesaplama, tutarlı ve güvenilir üretim maliyeti modellerine dayanmıyorsa, bir maliyet hedefi, gerçekçi olmayan maliyet düşürme hedefi haline gelir.

HIZ

Manuel veya basit hesap tablolarına dayalı maliyetlendirme süreçlerinden ziyade hızlı çalışarak çok sayıdaki parça sayısı için dakikalar içinde öngörü sağlanmalıdır.

FİRMA BAZI

Sektör ortalaması verileri hiçbir firma için doğru bir hesaplama olmayabilir. Tedarikçilerin her biri için farklı modeller ile ayrı ayrı hesaplama yapılabilmelidir.

DÜŞÜK RİSK

Tedarikçilerin daha önce benzer ürünlerde yaptığı başarılı üretimler yeni tedarikler için de referans oluşturmaktadır. Benzer tedarikler firma bazlı belirlenmelidir.

COSTIFIER HEDEF FİYAT HESAPLAMADA NASIL KATKI SAĞLAYABİLİR?

Costifier Hesaplama Yöntemi

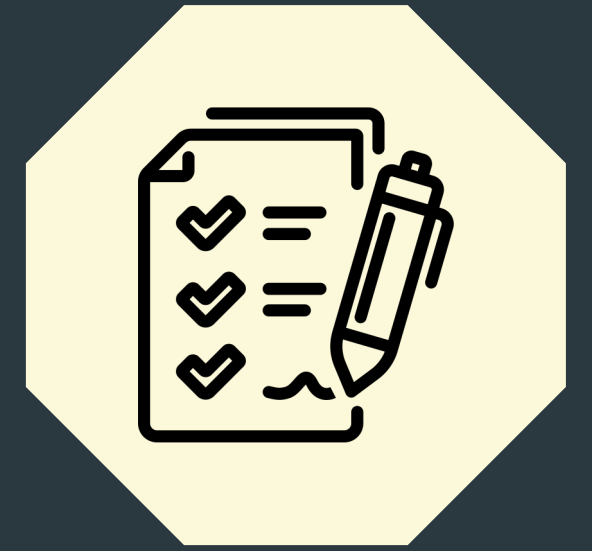
Costifier, geçmiş teklif/üretim verilerini makine öğrenmesi yöntemleri ile her bir tedarikçi için ayrı ayrı bir modele dönüştüren ve bu modelleri hedef fiyat hesaplaması için kullanan bir yazılımdır.



Hızlı ve yüksek doğrulukta firma bazlı hedef fiyat belirlenebilir
(1-2 saniyede, >%90 doğruluk)



Daha önce benzerinin kim tarafından ne kadara yapıldığı görülebilir



Tedarikçi seçimi bu değerlendirmeler ile yapılabilir

İmalat sanayinde faaliyet gösteren bir KOBİ için 200 civarı üretim verisi ile gerçekleştirilen örnek çalışma sonuçları:

%90

Costifier
tahminlerinin
gerçek
verilere
yakınlığı

%30

Firmanın
kendi
yöntemine
göre daha
doğru
hesaplama



COSTIFIER'I FARKLI KILAN ŞEY NEDİR?

**Sektör ortalamasını değil
tedarikçinin gerçek fiyatını
hesaplıyor!**

Alternatif yazılımlar, sektör ortalamasını yansıtan baz fiyatlar hesaplarken Costifier kullandığı yapay zeka algoritmaları ile her bir tedarikçi için ayrı ayrı fiyat ve tecrübe oranı hesaplaması yapmaktadır.

COSTIFIER'I FARKLI KILAN ŞEY NEDİR?

Tecrübe ve Kabiliyet Modellemesi ile Hangi Tedarikçi Üretebilir Bilgisi

Dijital olarak simüle edilen maliyet modelleri, hangi firmanın bu alanda üretim kabiliyetli ve tecrübeli olduğunu tedarikçilerin tekliflerini beklemeden ne kadar mal olması gerektiğine dair yüksek doğrulukta öngörüler oluşturmaya olanak tanır.



Üreticilerle Birlikte Geliştirildi

Costifier'ın makine öğrenmesi temelli fiyat tahminini algoritmaları 70'in üzerinde üretici verisi ile geliştirilmiş ve güvenilirliği gerçek verilerle ortaya konulmuştur.

**70'İN
ÜZERİNDE
KULLANICI
FİRMA**

**%20 YURTDIŞI
%80 TÜRKİYE**

**%15'İN
ÜZERİNDE
AYLIK FİRMA
SAYISI ARTIŞ
HIZI**

Demo çalışması için iletişime geçebilirsiniz.

www.sfmyazilim.com

POSTA ADRESİ

Mustafa Kemal Mahallesi Dumlupınar Blv. ODTÜ Teknokent BİM

Binası No: 280 G/ 1260 Çankaya/Ankara

E-POSTA ADRESİ

info@sfmyazilim.com

TELEFON NUMARASI

0312 807 42 26